



Dr. Yeşim Toduk Akış

# “Bir insanı kazanmak, zamanı iyi kullanmaktır.”

İŞ HAYATINDA HIZ KAZANABİLMEK İÇİN GÖREV DAĞILIMININ SAĞLIKLI YAPILABİLMESİ GEREKİR. BU DA ÇALIŞANLARINIZIN DELEGE EDECEĞİNİZ SORUMLULUKLAR HAKKINDA BİLİNÇLENDİRİLMESİNE BAĞLIDIR. BU NOKTADA İŞİNİ HAKKIYLA YAPABİLEN BİR ÇALIŞANI KAZANMAK, GÜCÜNÜZE GÜÇ KATAR.



Bu ayki konuğum Aynur Bektaş, gerektiğinde tüm zamanını kendisinden bir şeyler öğrenmek isteyen insanlara ayırmaktan çekinmeyen bilinçli bir iş kadını. Bektaş ile gerçekleştirdiğim röportajı siz okurlarımıza sunmadan önce kendisi hakkında bilgi vermek istiyorum. Aynur Bektaş, eskilerin deyimiyle Türkiye'nin en 'nev-i şahsına münhasır' liderlerinden biri. Bankacıyken, emekli olup küçük bir sermaye ile tekstil sektörüne girdi. Şirketi Hey Tekstil'i 'başarıdan başarıya' koşturdu, devasa boyutlara taşıdı. 'Yatırım yapmaktan çekinilen' Güneydoğu Anadolu'ya koşarak gitti, Batman'da fabrika kurdu. Anadolu'da yatırım atağı başlattı. İstanbul, Çankırı, Nevşehir, Kastamonu ve Batman'daki yedi fabrikada 3 bini aşkın kişiye istihdam sağladı, kadınların çalışmasına vesile oldu. GAP'a yatırım çekecek GAP Kalkınma Platformu'na seçilen ilk işkadıydı. Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği Başkanı iken 'Anadolu'da İş, Aş ve Barış' gezileri düzenledi. Halen TOBB Kadın Girişimci Kurulu Başkanlığını yapıyor. "Lider doğulur, lider olunmaz" diyen Bektaş, başarısının üç sırrının "eğitim, araştırma ve pazarlama" olduğunu söylüyor.

**Üniversite sonrasında bankada çalıştınız. Bankada işleri herkesin yaptığı gibi yapmayan, farklı yollar deneyen biri miydiniz?**

Perihan Abla dizisini hatırlarsınız. Teşvikiye şubesinde müdürken bir nevi mahallenin Perihan ablasıydım. Çocukken de biraz Pollyanna'ydım. Hani böyle herkesi evlendiren tipler vardır, herkesi doktora götüren, mahallede çavuşluk yapan, işte öyle bir insanım.

**Hiç kendinizi, zamanınızı düşünmediniz mi bunları yaparken?**

Hayır, hala da düşünmem. Eşim de bu konudan son derece şikayetçi. "Zamanı iyi kullanamıyorsun" diyor ama bana göre bir insanı kazanmak zamanı iyi kullanmaktır. Bazen çok basit bir olayı bir kişiye yarım gün öğretirim. Benden almak istediği kadarını öğretebilmek için her şeyimi iptal edebilirim.

**Peki, bankacılık döneminizin ardından patronluk döneminizde liderlik açısından bir farklılık yaşadınız mı?**

Geçen gün Denizbank'ın bir yemeğinde, bankada dersine girdiğim biri yanıma geldi. "İşte hayatım boyu örnek aldığım, bize bankacılığı ilk anlatan Aynur Hanım" dedi. Demek ki işi çok severek, benimseyerek, kendimi verecek yaptığım için çok iyi aktarabildim. İnsanlara bir şeyi çok inanarak vermişim. İşinizi çok severek yapıyorsanız, amatör olarak hissedip profesyonelce yansıtıyorsanız başarı geliyor. İnsanların hayatına girdiğim zaman olumlu gelişmeler katıyorum, yaşantılarını zorluyorum. Mesela; emekli olmuşsa yeniden iş yaşamına yönlendiriyorum, ev kadınıysa iş yaşamına sokuyorum: "Gel bak, ben neler yapıyorum" diyorum. Bir düğüne, kokteyle gittiğim zaman insanlarla sohbet etmek yerine onlara: "Çalışmıyor musun?, Ne iş yapıyorsun?, Ne zaman emekli oldun?" gibi üstüme vazife olmayan şeyleri soruyorum, özellikle kadınları teşvik ediyorum.

**Kadınlara çalışma hayatında yer almaları konusundaki hassasiyetiniz nereden geliyor?**

Hastalanırsınız, sonra iyileşirsiniz, hastalığınızı kötü hatırlamazsınız, çünkü geçirmişsinizdir. Ben de bugün geçmişime öyle bakıyorum. Buralara çok zor geldim. Bu zorluğu Türkiye'de her kadın yaşıyor. O yüzden, başarmak isteyen, performansı olan, içgüdüsel olarak bir şeyler yapmak isteyip de yapamayan birilerine rastlarsam yardımcı olmak istiyorum.

**İstanbul'un dışında da faaliyetleriniz var. Bu faaliyetleri yürütme kararını nasıl verdiniz?**

Tamamıyla insani bir duyguyla bu kararı verdim. Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği'nin (TGSD) yönetimindeydim. Yatırımların ve istihdamın teşvikiyle ilgili 5084 sayılı yasa o gün yönetimde açıklandı. Biz TGSD olarak Anadolu İş-Aş Barış Projesi'ne öncülük etmiştik. Bu yasadın sonra ilk fabrikayı ben açmaya karar verdim. Çankırı – Çerkez'e, memleketime gittim, bir yatırım yaptım, 6 ay gibi kısa bir zamanda da fabrikayı açtım.

**Bu fabrika insanlara neler kazandırdı?**

Orada işsiz kalmadı, suç unsuru kalmadı. Kadınlar işsizdi, yıllardır ekmek parası kazanamıyorlardı. Şu anda 600 kişi çalışıyor, bunların 400'e yakını kadın.

**Başarı hikayenizi okurken gördüğüm şey; bankacılıktan tekstil işine geçtiğiniz. Bilgi birikiminiz, deneyiminiz olmadan buna nasıl cesaret ettiniz?**

Bankacılığın vermiş olduğu bir başarı durumum var. İş açmadan önceki ve açtıktan sonraki 3 ay boyunca araştırma yaptım. Boyahaneler, tekstil atölyeleri, fabrikalar... Yanımda işi bilen bir arkadaşım vardı, 6 ay sonra bu konuda ondan daha fazla bilgi edindim. Araştırmak, geliştirmek tamamen eğitimle ilgili. Ben karacahil birçok adamın: "Köyden geldim işportacılıkla kurdum" dedi-

**BANA GÖRE LİDER DOĞULUYOR, LİDER OLUNMUYOR. EĞİTİM VEYA HAYATINIZIN YÖNLENDİRMESİYLE BELKİ VASIFLARINIZ GELİŞİYOR. ÖYLE LİDERLER GÖRDÜM Kİ, BUNLAR ŞİRKET SAHİBİ DEĞİLDİ, MESLEKİ KARIYERLERİ YOKTU AMA DOĞUŞTAN LİDERLERDİ. YAPTIKLARI İŞTE MÜCADELELERİNİ ORTAYA KOYUYOR, İNSANLARLA İLİŞKİLERİNİ ÇOK SAĞLAM TUTUYOR, HEMEN SİVRİLİYOR, GÖZE BATIYORLARDI. BENİM ARADIĞIM BU TÜR İNSANLAR.**

ği işyerini kapatıp döndüğünü gördüm. Şanslı olanlar; kendilerini geliştirenler, yetiştirenler veya çocuklarını yetiştirenlerdi.

**Size göre başarı için en önemli 3 şey nedir?**

Eğitim, araştırma ve pazarlama. Ben bu üçünde çok başarılıyım. Aynı şeyi tekstilde yaptım. Bazı şeyleri alaylı olarak öğrendim, kendim öğrendikten sonra devrettim. Hala bir şey öğretirken söyleyirim: "Lütfen benim öğrettiğim şeylerle sınırlı kalmayın, başkasına da sorun ve okuyun" derim.

**Peki, iş takibini nasıl yapıyorsunuz?**

Kolay. Bir sistem kurdum. Yeni nesil çok araştırıyor ve gelişiyor. Mümkün olduğu kadar işe tekstil mühendislerini, meslek lisesi mezunlarını ve tasarımcıları almaya çalışıyorum. Her konuyu kendi profesyoneline yaptırmaya çalışıyorum.

**Şirketinizin satışları nasıl ilerliyor?**

Türkiye'nin en büyük ihracatçılarındanız ve örmeye bir numarayız. Yaşanan onlarca olumsuzluğa rağmen dimdik ayakta. Geçen yılki ciromuzu haziran sonunda yakaladık.

**Peki, tekstilde sizce doğru yatırım mı yaptınız?**

Aslında ben bir entegre tesis yapabilir-



**“BU KADAR PARAYA, BU KADAR İŞ”İN MUHASEBESİNİ YAPAN İNSANLARA ÇOK KIZARIM. BAŞARILI OLABİLEN BİR İNSAN GÖSTERDİĞİ GAYRETİ HER KOŞULDA SÜRDÜRMELİDİR.**

dim. Daha çok para kazanırdım. Ama ben daha doğru yatırım yaptığıma inanıyorum.

O yatırımı herkes yaptı.

Fazla sayıda tesis açtıkları ve her birinde aynı iş yapıldığı için kapatmak zorunda kaldılar.

Ben tam tersine üretime, insana yatırım yaptım. Çerkezköy’de, Hacı Bektaş’ta, Batman’da üretim havzaları yaptık.

Şu anda sahip olduğumuz yetmiş kadro hiç kimsede yok.

#### **Batman projesinden söz edelim. Çok başvuru oldu mu?**

7 bin kişi müracaat etti. İlk fabrikaya 1000 kişi alacağız. Batman’a gittiğimizde o kadar çok yetmiş eleman bulduk ki, şu anda Batman, İstanbul’un en zor diktiği malları dikiyor. Mallar bir defada onaylanıyor.

#### **Çalışanlarınıza karşı nasıl bir tavır sergiliyorsunuz?**

Ben hem çok merhametliyim hem de çok merhametsizim. Eline ekmeğini verdiğim, iş güç sahibi yaptığım insan, haylazlık edip çalışmıyorsa inanılmaz merhametsizim, acımasızım. Hasta değilse, bir problemi yoksa ve o işi de kabul etmişse, “bu kadar paraya, bu kadar iş”in muhasebesini yapan insanlara çok kızarım. Başarılı olabilen bir insan gösterdiği gayreti her koşulda sürdürmelidir. Firmamda bu konuda, çalışanlarıma çok imkan tanırım. Şu kapıdan birisi girsin ve ‘ben şef olmak istiyorum desin’.

Ben buna açım.

#### **Bu işi 10 yıl daha yaptıktan sonra size ne cazip gelecek?**

Bir vakıf kurmayı düşünüyorum.

#### **Nasıl bir vakıf?**

Tasarıma biraz katkıda bulunmak hayalindeyim. Özellikle tasarım eğitimi alan gençlerin yurtdışına gitmelerine destek olunmasını istiyorum. Gençlere kıyımıyorum. Onlara işe dönük eğitimler verebiliriz.

#### **Anadolu’da fabrika açmanın önemli olduğuna inanıyorsunuz. İlki sizin mem-**

#### **leketinizde, ikincisi eşinizin memleketinde açıldı. Sonra Tosya’da değil mi?**

Tosya’dan işçi getiriyorduk, özellikle de iş bulamayan kadınları. Ben konuşmalarında tekstil sektörüne dönük yeni bir şeyler söylemek istedim. “Fabrika kurmak için yeri ve işçisi olan bizi arasin” dedim. Tosya Belediye Başkanı aradı. “Bak işte işçilerimiz kışın gelip gidemiyorlar, zor durumda kalıyorlar. Gel, yer vereyim” dedi. Kiraladık tabii ki, işçi de var dedi. Hemen bir ayda temizledik, toparladık, makinaları kurduk.

#### **Siz İstanbul dışında Anadolu’ya tekstil yatırımları yapıyorsunuz, bazı şirketler ise Mısır’a gidiyorlar. Bunu nasıl değerlendiriyorsunuz?**

İstanbul artık üretim için uygun değil. Buradaki personel servisi paralarıyla, her yıl Anadolu kasabasına bir fabrika kurabilirim. İşçilerin İstanbul’un bir ucundan diğer ucuna çalışmaya getirilmesini ülke ekonomisi için de israf olarak görüyorum...

Türkiye’de 3 milyon kişi tekstilde çalışıyor. Belki de bir başka 3 milyonu giriş çıkış yapmış. Bir altyapı var. Şimdi bu insanlar varken ben neden gidip de Mısır’a yatırım yapayım? Siz bu insanları işe kazandırabilirseniz, iş eğitimi verip, iş götürebilirseniz bu insanlar da size yatırım olarak geri döner. O yüzden Mısır’a gidip yatırım yapılmasından vicdannen rahatsız oluyorum.

#### **Kadın lider adaylarına neler önerirsiniz?**

Kadınlara biraz yürekli olmayı öğretmek lazım. Kadın çok çabuk vazgeçiyor, pes ediyor. İşveren veya bir CEO olarak eğer iyi bir rol modelseniz inanın etrafınızdakiler de bu şekilde oluyor. Ama benim bir hatam var, insanları değiştirmek için çok uğraşıyorum. Bunu yapmasınlar. Çalışanınız istediğiniz gibi olmadığında o kişiden vazgeçip, o işi yapabilecek başka bir insana yatırım yapmanız lazım.